

**PERSPEKTIF HUKUM ISLAM TERHADAP STRATEGI DAGANG
YANG DITERAPKAN OLEH PEDAGANG ROTI DAN KUE
PADA TAHUN 2007 DI PASAR NGAWEN GUNUNGKIDUL**



SKRIPSI

**SKRIPSI DISUSUN DAN DIAJUKAN KEPADA FAKULTAS SYARI'AH
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA YOGYAKARTA
UNTUK MEMENUHI SEBAGIAN DARI SYARAT-SYARAT
MEMPEROLEH GELAR SARJANA STRATA SATU DALAM BIDANG
ILMU HUKUM ISLAM**

DISUSUN OLEH :

TAUFIQ HIDAYAT
NIM : 03380370

PEMBIMBING :
DRS. A. YUSUF KHOIRUDIN, SE.,M.SI
GUSNAM HARIS, S.Ag.,M. Ag

**JURUSAN MUAMALAT
FAKULTAS SYARI'AH
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA
2007**

Drs. A. Yusuf Khoirudin, SE., M.Si

Dosen Fakultas Syari'ah

UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta

Nota Dinas

Hal : Skripsi

Saudara Taufiq Hidayat

Kepada

Yth. Bapak Dekan Fakultas Syari'ah

UIN Sunan Kalijaga

Di Yogyakarta

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Setelah membaca, meneliti dan mengoreksi serta menyarankan perbaikan seperlunya, maka kami berpendapat bahwa skripsi saudara :

Nama : Taufiq Hidayat

NIM : 03380370

Judul : "Prespektif Hukum Terhadap Strategi Dagang Yang Diterapkan oleh Pedagang Roti Dan Kue Pada Tahun 2007 Di Pasar Ngawen, Gunungkidul"

Sudah dapat diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana strata satu dalam jurusan Muamalat (MU) Fakultas Syari'ah UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta.

Demikian ini kami mengharap agar skripsi saudara tersebut di atas dapat segera dimunaqosyahkan. Untuk itu kami ucapkan terima kasih.

Wassalamualaikum Wr Wb

Yogyakarta, 18 Ramadhan 1428 H

30 September 2007 M

Pembimbing I



Drs. A. Yusuf Khoirudin, SE., M.Si

NIP : 150253887

Gusnam Haris, S.Ag., M.Ag
Dosen Fakultas Syari'ah
UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta

Nota Dinas

Hal : Skripsi
Saudara Taufiq Hidayat

Kepada
Yth. Bapak Dekan Fakultas Syari'ah
UIN Sunan Kalijaga
Di Yogyakarta

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Setelah membaca, meneliti dan mengoreksi serta menyarankan perbaikan seperlunya, maka kami berpendapat bahwa skripsi saudara :

Nama : Taufiq Hidayat

NIM : 03380370

Judul : "Prespektif Hukum Terhadap Strategi Dagang Yang Diterapkan oleh Pedagang Roti Dan Kue Pada Tahun 2007 Di Pasar Ngawen, Gunungkidul"

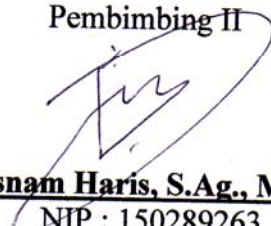
Sudah dapat diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana strata satu dalam jurusan Muamalat (MU) Fakultas Syari'ah UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta.

Demikian ini kami mengharap agar skripsi saudara tersebut di atas dapat segera dimunaqosyahkan. Untuk itu kami ucapkan terima kasih.

Wassalamualaikum Wr Wb

Yogyakarta, 18 Ramadhan 1428 H
30 September 2007 M

Pembimbing II


Gusnam Haris, S.Ag., M. Ag
NIP : 150289263

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi Berjudul :

**PERSPEKTIF HUKUM ISLAM TERHADAP STRATEGI DAGANG
YANG DITERAPKAN OLEH PEDAGANG ROTI DAN KUE
PADA TAHUN 2007 DI PASAR NGAWEN, GUNUNGKIDUL**

Yang disusun Oleh :

Taufiq Hidayat

03380370

Telah dimunaqasyahkan di depan sidang munaqasyah pada hari Rabu tanggal 31 Oktober 2007M/ 19 Syawal 1428 H. dan dinyatakan telah dapat diterima sebagai salah satu syarat memperoleh gelar sarjana strata satu dalam Ilmu Hukum Islam.

Yogyakarta, 07 Januari 2008 M
28 Dzulhijah 1428 H



DEKAN

FAKULTAS SYARIAH

UIN SUNAN KALIJAGA

Drs. Yudian Wahyudi, M.A., Ph.D
NIP. 150 240 524

Panitia Ujian Munaqasyah

Ketua Sidang

Drs. Kholid Zulfa, M.Si
NIP. 150 266 740

Pembimbing I

Drs. A. Yusuf Khoirudin, SE., M.Si
NIP : 150 253 887

Penguji I

Drs. A. Yusuf Khoirudin, SE., M.Si
NIP : 150 253 887

Sekretaris Sidang

Abdul Mughits, S.Ag., M.Ag
NIP. 150 368 334

Pembimbing II

Gusnam Haris, S.Ag., M.Ag
NIP. 150 289 263

Penguji II

Muyassarotussolichan, S.Ag., SH., M.Hum
NIP: 150 291 023

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB - LATIN

Berdasarkan SKB Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan

Republik Indonesia, Nomor : 158/1997 dan No.0543b/U/1987

Tertanggal 12 Juni 1998

A. Konsonan Tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Keterangan
ا	alif	-	tidak dilambangkan
ب	ba	B	
ت	ta	T	
ث	ˁsa	ˁS	s dengan titik di atas
ج	jim	J	
ح	ḥa	Ḥ	h dengan titik di bawah
خ	ka	Kh	
د	dal	D	
ذ	zal	Ẓ	z dengan titik di atas
ر	ra	R	
ز	zai	Z	
س	sin	S	
ش	syin	Sy	
ص	ṣad	Ṣ	s dengan titik di bawah
ض	ḍad	Ḍ	d dengan titik di bawah

ط	ta	T	t dengan titik di bawah
ظ	za	Z	z dengan titik di bawah
ع	‘ain	‘	koma terbalik
غ	gain	G	
ف	fa	F	
ق	qaf	Q	
ك	kaf	K	
ل	lam	L	
م	mim	M	
ن	nun	N	
و	wawu	W	
ه	ha	H	
ء	hamzah	`	apostrof (diawal kata)
ي	ya	Y	

B. Konsonan rangkap

Konsonan rangkap termasuk tanda syaddah ditulis lengkap:

احمدية : ditulis Ahmadiyyah

C. Ta' marbutah diakhiri kata :

1. Bila dimatikan ditulis h, kecuali untuk kata-kata arab yang sudah terang menjadi bahasa Indonesia:

جماعة : ditulis jama'ah

2. Bila dihidupkan karena berangkai dengan kata lain, ditulis t.

نعمه الله : ditulis ni'matullah

D. Vokal pendek

----- (fathah) ditulis a

----- (kasrah) ditulis i

----- (dhamah) ditulis u

E. Vokal panjang

1. A panjang ditulis ä, I panjang ditulis ĩ, U panjang ditulis ü, masing-masing dengan tanda (..) di atasnya
2. Fathah + ya tanpa dua titik yang dimatikan ditulis ai dan fathah + wawu mati ditulis au.

F. Vokal-vokal pendek berurutan dalam satu kata, dipisahkan dengan apostrof (')

النتم : ditulis a`antum

مؤنث : ditulis mu`annas`

G. Kata sandang Alif dan Lam

1. Bila diikuti huruf qamariyyah, maka ditulis al-

القران : ditulis al-Qur'an

2. Bila diikuti huruf syamsiyyah, huruf l diganti dengan huruf syamsiyyah yang mengikutinya.

الشيعة : ditulis asy-syi'ah

H. Huruf besar

Penyusunan huruf besar disesuaikan dengan EYD

I. Kata dalam rangkaian frase dan kalimat

1. Ditulis kata per kata atau
2. Ditulis menurut bunyi atau pengucapannya dalam rangkaian tersebut

م الاسلا شيخ : syaikh al-Islam

J. Lain-lain

Kata-kata yang sudah dibakukan dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia, seperti jamak, nas dan lain-lain tidak mengikuti pedoman transliterasi ini dan ditulis sebagaimana dalam kamus tersebut.

MOTTO

**TERUS BERKARYA,
MENUJU KEHIDUPAN MULIA DUNIA DAN AKHERAT**

HALAMAN PERSEMBAHAN

SKRIPSI INI PENYUSUN PERSEMBAHKAN UNTUK :

**AYAHANDA BARYANTO DAN IBUNDA WERYATI TERCINTA YANG
TELAH MENGIKHLASKAN TENAGA DAN PIKIRANNYA
DEMI KEBERHASILAN PUTRA-PUTRANYA**

KATA PENGANTAR

بسم الله الرحمن الرحيم

الحمد لله رب العالمين حمدا شاکراً حمدا الناعم حمدا يوفى نعمه ويكافئ ما زیده

أشهد أن لا إله إلا الله وحده لا شريك له وأشهد أن محمد الرسول الله

أما بعد .

Segala puji dihaturkan ke hadirat Allah atas segala kesempatan dan kemudahan yang telah diberikan-Nya, sehingga penyusun dapat menyelesaikan amanah akademik yang sangat menentukan masa depan bagi penyusun. Sholawat dan salam senantiasa terlimpah kepada teladan hidup manusia, Nabi Muhammad SAW.

Ayahanda dan Ibunda penyusun takkan melupakan perjuanganmu, cinta dan hormat penyusun di dunia ini hanya untukmu. Inilah bukti bakti dan cinta penyusun terhadapmu. Penyusun akan senantiasa berusaha menjagamu. Kebahagiaan akan senantiasa engkau rengkuh, dan salah satunya dengan kehadiran keberhasilan putramu dalam menuntut ilmu.

Teristimewa kepada Bapak Drs. A. Yusuf Khoirudin, SE., M.Si dan Bapak Gusnam Haris, S.Ag., M.Ag penyusun ucapkan terima kasih yang tiada henti-hentinya. Karena dengan ketelitian beliau penyusun bisa bersabar dalam menyelesaikan amanah akademik ini.

Terima kasih juga penyusun ucapkan kepada Bapak Drs.Yudian Wahyudi, MA, Ph.D selaku Dekan di Fakultas Syari'ah, semoga Allah SWT memanjangkan umurnya. Bapak Drs Riyanta, M.Hum dan Bapak Gusnam Haris, S.Ag., M.Ag

selaku Ketua dan Sekretaris Jurusan Muamalat, semoga lebih bijak dalam mengembangkan jurusannya. Bapak Misnen Ardiansyah, SE., M.Si selaku pembimbing akademik yang turut memberikan do'a dalam penyusunan skripsi ini serta kepada semua staf Tata Usaha (TU) dan Dosen Jurusan Muamalat yang tidak bisa di sebutkan satu persatu, semoga kerja kerasnya bisa membawa jurusan Muamalat menjadi jurusan yang maju.

Terima kasih juga kepada Ikhwah dan Akhwat KAMMI Komisariat UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta yang telah mendewasakan pribadi dan semangat penyusun. Selama berkecimpung di KAMMI Penyusun merasa banyak mendapatkan pelajaran hidup yang sangat berharga. Pelajaran yang selalu memberi inspirasi bagi penyusun dalam memandang sebuah kehidupan. Khusus untuk pengurus Departemen Sosial Kemasyarakatan, jangan berhenti berdakwah dalam melakukan perubahan di masyarakat. Buktikan bahwa KAMMI bisa memberikan yang terbaik bagi masyarakat.

Kakak yang ada di Palu terima kasih atas dorongan semangatnya, penyusun akan berusaha untuk mengikuti jejakmu. Adik yang ada di rumah, yakinlah kesabaran dan kedisiplinanmu kelak akan membawa manfaat ketika sudah menuntut ilmu lebih tinggi. Belajarlah yang rajin, supaya apa yang mejadi cita-citamu bisa tercapai.

Teman-teman satu kos Zamroni, Rudy, Pak Bolo, saudaraku Tekno, Amir, Rohim dan penghuni baru terima kasih atas kerelaan hati kalian untuk tidak mengganggu penyusun sewaktu mengerjakan skripsi. Semoga suatu saat kesuksesan akan mempertemukan kembali kenangan indah semasa di kos ini. Terima kasih juga

kepada Ibu Harti yang mempunyai kos, karena dengan keikhlasan beliau penyusun betah tinggal selama empat tahun di rumahnya. Semoga kos-kosannya tetap damai dan penghuninya baik-baik.

Penyusun juga manusia biasa yang takkan luput dari kesalahan dan kekhilafan, sehingga pantaslah kalau penyusun mengharapkan masukan dan kritikan dari semua pihak demi perbaikan dari skripsi ini. Karena bagaimanapun skripsi ini adalah ilmu yang harus dipertanggungjawabkan di hadapan-Nya. Semoga apa yang telah penyusun usahakan dalam menyelesaikan amanah akademik ini bisa bermanfaat bagi peradaban umat.

Terakhir Penyusun memasrahkan hidup hanya kepada Allah semata, apapun kesalahan dan kekhilafan yang mungkin dilakukan oleh penyusun, mohon di iklaskan.

Yogyakarta, 30 September 2007 M
18 Ramadhan 1428 H

Penyusun,

Taufiq Hidayat
03380370

ABSTRAK

PERSPEKTIF HUKUM ISLAM TERHADAP STRATEGI DAGANG ROTI DAN KUE PADA TAHUN 2007 DI PASAR NGAWEN, GUNUNGKIDUL

Perilaku pedagang roti dan kue dalam menggelar barang dagangan di pasar tradisional Ngawen sangatlah berbeda dengan di pasar modern, seperti supermarket, hypermarket. Di pasar modern ada strategi khusus untuk menarik para pembeli baik dengan memasang diskon yang besar, memasang iklan, atau dengan cara lainnya, yang sudah banyak dilihat oleh publik. Intinya situasi dan kondisi di pasar modern lebih mudah dalam menyusun strategi. Lain halnya dengan pedagang roti dan kue di pasar tradisional Ngawen hanya menggunakan tempat paling besar berukuran 3X5 meter. Dengan ukuran itu pedagang roti dan kue berusaha untuk menawarkan roti dan kue dengan strategi yang secara kasat mata belum kelihatan.

Berawal dari keberadaan pasar tradisional inilah yang membuat pedagang roti dan kue harus cerdas dalam memilih strategi yang sesuai dengan situasi dan kondisi pasar. Agar tujuan awal dari perdagangan yaitu mencari keuntungan dapat tercapai. Muncul sebuah permasalahan yang berkaitan dengan strategi yang diterapkan oleh pedagang roti dan kue di pasar Ngawen, yaitu bagaimana strategi dagang yang diterapkan oleh pedagang roti dan kue di pasar tradisional Ngawen, Gunungkidul pada tahun 2007. Selanjutnya pengaruh apa saja yang mendorong para pedagang sehingga mau menggunakan strategi dagangnya, dan yang terpenting dari permasalahan ini adalah Apakah strategi yang mereka terapkan bertentangan dengan Hukum Islam.

Strategi dagang memang dalam al-Qur'an tidak disebutkan secara terperinci, namun Allah memberikan sesuatu yang sangat berharga bagi kehidupan manusia, yaitu akal. Akal di sini sangat berperan aktif untuk berfikir dan berusaha dalam menyusun strategi. Manusia diberikan kebebasan untuk berfikir dan berusaha, selama itu dilakukan dengan keyakinan dan ketawakalan kepada Allah dan tidak bertentangan dengan Islam maka itu diperbolehkan. Namun sebaliknya walaupun strategi itu berhasil tetapi bertentangan dengan hukum Islam maka itu haram hukumnya.

Setelah melakukan penelitian dengan metode *interview dan obsevasi* dan menganalisanya dengan hukum Islam maka dapat disimpulkan bahwa pedagang roti dan kue di pasar Ngawen, Gunungkidul belum sepenuhnya melaksanakan aturan dan etika yang ada dalam hukum Islam. Strategi yang belum sesuai adalah strategi terhadap distributor dan strategi dalam penetapan harga. Selain itu pedagang roti dan kue dalam penerapan strateginya belum melaksanakan nilai kejujuran dan nilai keadilan yang merupakan prinsip berdagang Nabi Muhammad SAW.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN NOTA DINAS.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iv
TRANSLITERASI ARAB-LATIN.....	v
MOTTO.....	ix
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	x
KATA PENGANTAR.....	xi
ABSTRAK.....	xiv
DAFTAR ISI.....	xv
BAB I : PENDAHULUAN.....	1
A. Latar belakang masalah.....	1
B. Pokok masalah.....	6
C. Tujuan dan kegunaan penelitian.....	6
D. Telaah pustaka.....	7
E. Kerangka teoretik.....	10
F. Metode penelitian.....	13
G. Sistematika pembahasan.....	14
BAB II : STRATEGI DAN PERDAGANGAN.....	16
A. Pengertian strategi dalam konteks perdagangan.....	16
B. Prinsip-prinsip perdagangan dalam Islam.....	23

C. Strategi jalan menuju kesuksesan berdagang.....	36
D. Etika bisnis Islam.....	28

BAB III : PENERAPAN STRATEGI DAGANG OLEH PEDAGANG ROTI

DAN KUE PADA TAHUN 2007 DI PASAR NGAWEN GUNUNGKIDUL... 35

A. Profil lima pedagang roti dan kue di pasar Ngawen, Gunungkidul.....	35
B. Jenis-jenis roti dan kue yang diperdagangkan.....	40
C. Strategi dagang yang diterapkan oleh pedagang roti dan kue.....	45
a. Tempat berdagang.....	45
b. Distributor.....	47
c. Pelanggan.....	48
d. Pembeli.....	50
e. Harga.....	52
D. Hal-hal yang mempengaruhi terhadap strategi dagang yang diterapkan oleh pedagang roti dan kue pada tahun 2007 di pasar Ngawen, Gunungkidul.....	54
a. Latar belakang pendidikan.....	54
b. Religiusitas pribadi pedagang roti dan kue.....	56

BAB IV : PERSPEKTIF HUKUM ISLAM TERHADAP PENERAPAN STRATEGI DAGANG DI PASAR NGAWEN, GUNUNGKIDUL..... 59

A. Keberadaan pasar Ngawen sebagai tempat berdagang.....	59
B. Nilai kejujuran dalam penerapan strategi dagang	61
C. Nilai keadilan dalam penerapan strategi dagang.....	65

D. Penerapan strategi dagang yang bertentangan dengan hukum Islam.....	68
a. Strategi terhadap distributor.....	68
b. Strategi terhadap harga.....	71
BAB V : PENUTUP.....	76
A. Kesimpulan.....	76
B. Saran.....	80
DAFTAR PUSTAKA.....	81
LAMPIRAN-LAMPIRAN.....	I
1. Terjemahan.....	I
2. Biografi ulama.....	III
3. Pedoman wawancara.....	IV
4. Hasil wawancara dengan responden.....	V
5. Jenis-jenis roti dan kue yang dijual.....	VII
6. Curriculum vitae.....	VIII

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Strategi merupakan kata-kata yang sering terdengar dalam kehidupan sehari-hari, sebagai contohnya ketika sedang menyaksikan pertandingan sepak bola. Pelatih sebuah kesebelasan mempunyai strategi tersendiri untuk memenangkan setiap pertandingannya. Sehingga pertandingan akan menjadi lebih menarik manakala strategi yang diterapkan berbeda antar pelatih kesebelasan. Peluang dan kelemahan dari musuh akan dipelajari oleh pelatih supaya dalam pertandingan yang akan dihadapi, kemenangan akan mudah diraih. Begitu pula ketika berbicara mengenai pasar. Pasar merupakan lapangan yang akan digunakan untuk bermain para pedagang. Mereka beradu strategi untuk menarik para pembeli.

Kecerdikan dan ketepatan pedagang dalam mengatur strategi inilah yang menentukan sukses tidaknya pedagang dalam menjual barang dagangannya. Pedagang di pasar diibaratkan sebagai seorang manajer dalam sebuah perusahaan, manajer harus bisa berusaha untuk mencapai tujuan yang dibuat oleh perusahaannya. Untuk mencapai tujuan perusahaan yang telah ditetapkan, manajemen perlu memperhatikan dua faktor terpenting yaitu faktor eksternal dan internal.¹⁹ Kalau kedua faktor ini dikuasai maka akan

¹⁹ Faktor eksternal merupakan lingkungan bisnis yang melingkupi operasi perusahaan yang dari padanya muncul peluang (*opportunities*) dan ancaman (*threats*) bisnis. Faktor ini mencakup lingkungan industri (*industri environment*) dan lingkungan bisnis makro (*macro environment*), ekonomi, politik, hukum, teknologi, kependudukan, dan sosial budaya.

mempermudah dalam menjalankan bisnis perusahaan. Selain itu ia harus pandai dalam mengatur strategi berbisnis, supaya hasil yang dicapai memuaskan. Tidak hanya dari segi keuntungan tetapi juga pada kepuasan yang akan diperoleh oleh para konsumen.

Begitu pula dengan pedagang roti dan kue, karena pedagang juga menjadi *Konsinyasi (Penitipan barang)* dari distributor roti dan kue, maka ia harus pandai membaca situasi yang terjadi di luar dan di dalam bisnis dagangnya. Sebagai contohnya pedagang roti dan kue harus jeli membaca kondisi di luar, apa roti dan kue yang saat ini diminati oleh para pembeli, contoh lain pedagang roti dan kue mencoba membaca musim apa yang saat ini berlangsung, karena ada kemungkinan musim berpengaruh terhadap daya beli masyarakat. Di dalam, pedagang bisa menyesuaikan kondisi keuangan dan kemampuan dirinya dalam melakukan aktifitas berdagang (sehat atau tidak fisiknya), dengan seperti itu diharapkan strategi yang akan diterapkan akan jauh lebih berhasil dari pada hanya berspekulasi apa adanya.

Saat ini yang menjadi persoalan umum dan sering tidak disadari oleh pedagang roti dan kue di pasar tradisional adalah adanya sebuah kebebasan dalam mengatur strategi dagangnya di pasar, mereka harus mengatur sendiri tentang strategi dagangnya, yang meliputi menggaet pembeli, menjaga hubungan dengan distributor roti dan kue, serta menjaga pembeli agar menjadi

Faktor internal meliputi semua macam manajemen fungsional pemasaran, keuangan, operasi, sumber daya manusia, penelitian dan pengembangan, sistem informasi manajemen, dan budaya perusahaan (*corporate culture*). Dari penguasaan faktor internal perusahaan dapat mengidentifikasi kekuatan (*strenghts*) dan kelemahan (*weaknesses*) yang dimiliki. Suwarsono Muhammad, *Manajemen Strategik Konsep dan Kasus*, cet. ke-3, (Yogyakarta:UPP AMP YKPN,2000), hlm. 4.

pelanggan tetap. Disinilah kemungkinan ada perbedaan penerapan strategi dagangannya.

Dalam prakteknya, komponen strategi bisnis dikerjakan sesuai dengan urutan fungsi pokok manajemen, yakni perencanaan, implementasi, dan pengawasan. Oleh karena itu, secara metodologis, strategi bisnis terdiri dari tiga proses yang saling kait mengkait dan tidak terputus, yakni proses perumusan (formulasi), proses implementasi (eksekusi), dan proses pengawasan (pengendalian) strategi. Proses yang terakhir diperlukan untuk memberikan masukan (*feedback*) bagi proses perencanaan berikutnya.

Berkaitan dengan hal itu usaha yang dapat dilakukan pedagang di pasar tradisional dalam menjual barang dagangannya seharusnya tidak hanya mutlak untuk mencari keuntungan tinggi, tetapi harus mempunyai keseimbangan antara keuntungan yang didapat dengan keberkahan unruk masa depannya. Pedagang yang seperti itu akan memudahkan dirinya dalam berhubungan dengan sesama manusia dan juga dengan Tuhan-Nya.

Selain itu pedagang seharusnya mampu bertanggung jawab terhadap apa yang ia putuskan dalam menjual barang dagangannya. Sering pedagang tidak memikirkan apakah strategi menjual barang dagangannya dengan cara halal atau haram.

Apa yang halal digambarkan sebagai yang baik dalam beberapa ayat al-Qur'an. Sebuah definisi yang jelas terhadap apa yang baik tidak diberikan dalam al-Qur'an dan juga tidak dalam *sunnah*, agaknya memberikan kebebasan yang cukup bagi orang beriman untuk menentukan masalah-masalah ini berdasarkan seluruh petunjuk yang diberikan oleh dua teks dasar itu. Dengan menyatakan bahwa sesuatu yang buruk dilarang. Al-Qur'an

dengan kuat mencela orang yang terburu-buru menyatakan sesuatu sebagai sah dan tidak sah.²⁰

Dalam Islam jalan untuk tetap menjadi suci ialah senantiasa berusaha supaya dekat kepada Tuhan, ingat dan tidak lupa pada Tuhan. Dengan senantiasa dekat dan teringat pada Tuhan, manusia tidak akan mudah terperdaya oleh kesenangan materi yang akan membawa kepada kejahatan. Dengan senantiasa dekat dan teringat pada Tuhan, manusia akan teringat bahwa kesenangan abadi di akhirat. Dengan jalan demikian manusia diharapkan senantiasa akan berusaha supaya tetap mempunyai jiwa bersih dan suci dan berusaha untuk menjahui perbuatan-perbuatan tidak baik dan jahat.²¹

Sikap seperti itulah yang seharusnya diterapkan oleh para pedagang roti dan kue di pasar tradisional Ngawen, sehingga harta yang mereka peroleh bisa membawa kebahagiaan tersendiri bagi diri dan keluarganya. Seperti yang telah diketahui bersama bahwasannya harta yang diperoleh secara tidak benar hanya akan membawa bencana bagi pemiliknya.

Kekayaan orang-orang yang kikir, selain hanya memberikan keuntungan bagi dirinya sendiri, juga menjadikan rintangan dan menghalangi pertumbuhan moral dan spiritualnya.²²

Pada tahun 2007 ini di Pasar Ngawen terdapat 5 pedagang roti dan kue²³, mereka rata-rata sudah berdagang lebih dari satu tahun, sehingga

²⁰ Abdullah Saeed, *Bank Islam Dan Bunga*, alih bahasa Muhammad Ufuqul Mubin, cet. ke-1, (Yogyakarta:Pustaka Pelajar, 2003), hlm. 221.

²¹ Harun Nasution, *Islam Ditinjau Dari Berbagai Aspeknya*, cet. ke-5, (Jakarta:UI-Press,1985), hlm.17.

²² Abdul Mannan, *Teori dan Praktek Ekonomi Islam*, alih bahasa Nastangin, (Yogyakarta:Dana Bhakti Prima Yasa, 1997), hlm. 22.

memungkinkan untuk terjadi persaingan dalam memperebutkan pembeli. Dengan keadaan yang seperti itu, berarti juga akan memungkinkan adanya strategi yang tidak jujur yang diterapkan oleh para pedagang roti dan kue.

Setelah mengadakan penelitian terhadap kelima pedagang tersebut ada strategi yang menonjol dari kelima pedagang tersebut. Kelima pedagang tersebut ialah Ibu Sumarmi, beliau menerapkan strategi keuletan dan kecerdikan, dalam usaha bisnis perusahaan disebut strategi ofensif. Dalam merayu para pembeli. Ibu Giyarti senantiasa mempertahankan strateginya yaitu strategi adaptasi, dengan menggelar barang dagangannya seindah mungkin sehingga membuat para pembeli mudah memilih roti dan kue yang dibelinya atau dalam bisnis perusahaan disebut strategi menarik diri. Berbeda dengan kedua Ibu di atas Ibu Suweryati, beliau paling lama berdagang di Ngawen maka beliau mengaku strategi yang selama ini diterapkan adalah dengan pendekatan emosional kepada pembeli, baik dengan menanyakan kabar keluarganya atau bercerita tentang masalah yang sedang dihadapi, dalam bisnis perusahaan strategi tersebut disebut dengan strategi kontinjensi.

Ibu Retno menerapkan strategi aktif bersosialisasi jika ada produk baru yang dijualnya. Dengan seperti itu beliau bisa segera menentukan harga yang sesuai dengan pedagang lainnya atau disebut dengan strategi ofensif. Pedagang terakhir adalah Ibu Tatik, beliau menerapkan strategi kenyamanan dan kemudahan dalam memilih roti dan kue yang diinginkan oleh para pembeli. Tempat Ibu Tatik berdagang memang cukup luas sehingga

²³ Observasi pedagang roti dan kue di pasar Ngawen, Gunungkidul, 5 Juni 2007.

memungkinkan untuk mengutamakan kenyamanan dalam bertransaksi atau dalam bisnis perusahaan disebut strategi pasif.

Supaya semua dapat mengetahui sejauh mana penerapan strategi yang dilakukan oleh pedagang roti dan kue, Maka penyusun merasa perlu melakukan penelitian tentang strategi dagang yang diterapkan oleh pedagang roti dan kue di pasar Ngawen, Gunungkidul tahun 2007.

B. Pokok Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas maka penyusun membuat pokok masalah menjadi tiga yaitu :

1. Bagaimanakah strategi dagang yang diterapkan oleh pedagang roti dan kue di pasar tradisional Ngawen, Gunungkidul pada tahun 2007 ?
2. Hal apa saja yang mempengaruhi para pedagang roti dan kue, sehingga mau menggunakan strategi dagangnya ?
3. Apakah strategi yang diterapkan bertentangan dengan Hukum Islam ?

C. Tujuan Dan Kegunaan Penelitian

1. Tujuan Penelitian

- a. Mengungkap strategi dagang yang diterapkan oleh pedagang roti dan kue di pasar Ngawen, Gunungkidul pada tahun 2007.
- b. Memberikan informasi tentang strategi dagang yang sesuai dengan hukum Islam kepada pedagang roti dan kue di pasar Ngawen, Gunungkidul pada tahun 2007.
- c. Bagi akademisi penelitian bertujuan untuk pengembangan wawasan tentang strategi dagang yang diterapkan di pasar tradisional.

2. Kegunaan Penelitian

- a. Secara Ilmiah penelitian ini dapat dijadikan sebagai sumbangan pemikiran ilmu Syari'ah.
- b. Secara Praksis penelitian ini dapat dijadikan sebagai salah satu acuan bagi para pedagang roti dan kue di pasar Ngawen Gunungkidul yang ingin menyesuaikan strateginya supaya tidak bertentangan dengan hukum Islam.

D. Telaah Pustaka

Sejauh pengamatan penyusun belum ada sebuah skripsi yang khusus mengangkat judul yang sama dengan yang diangkat oleh penyusun. Tetapi ada beberapa buku dan skripsi yang dapat dijadikan rujukan untuk membantu dalam penyusunan karya ilmiah ini, buku dan skripsi ini adalah sebagai berikut :

Alex S. Nitisemito dalam bukunya *Pengetahuan Praktis Ekonomi Perusahaan*²⁴, memaparkan pentingnya arti dan prinsip ekonomi. Dalam ilmu ekonomi yang disebut prinsip ekonomi atau motif ekonomi adalah dengan alat atau pengorbanan tertentu orang ingin mencapai hasil yang sebesar-besarnya, atau untuk mencapai hasil tertentu diusahakan dengan alat atau pengorbanan yang sekecil-kecilnya, pengertian prinsip ekonomi ini kemudian lebih populer dengan pengorbanan yang sekecil-kecilnya, dan ingin mendapatkan hasil yang sebesar-besarnya.

Hal ini memberikan gambaran yang jelas bahwa segala strategi yang digunakan oleh seseorang pelaku kegiatan ekonomi, termasuk pedagang di

²⁴ Alex S. Nitisemito, *Pengetahuan Praktis Ekonomi Perusahaan*, cet. ke-3, (Jakarta Timur: Ghalia Indonesia, 1980), hlm. 9.

pasar tradisional mempunyai tujuan yang sama yaitu mencari keuntungan sebesar-besarnya, tetapi tidak mau menanggung resiko yang terlalu besar.

Skripsi yang pernah membahas strategi adalah Nuriza Hayati penyusun tertarik untuk meneliti dan mengkaji lebih jauh mengenai strategi penjualan yang diterapkan oleh PT ATK Jakarta sebagai sebuah lembaga Asuransi yang sudah sejak awal diniatkan sebagai pelaksanaan ekonomi yang islami.²⁵ Selanjutnya Oji Armuji mengangkat persoalan relevansi pemikiran Chapra dalam konteks strategi pembangunan ekonomi masa depan.²⁶

Selain itu skripsi lain yang mengangkat tema “strategi”, tetapi berbeda dalam titik tekan penelitian adalah Vety Nusantriani beliau mengangkat permasalahan mengenai bagaimana langkah-langkah strategi yang digunakan dalam pembinaan dan pengembangan dakwah pada masyarakat Dusun Mringinan, Desa Margomulyo, Kecamatan Sayegan, Kabupaten Sleman serta bagaimana pelaksanaan strategi dakwah dalam mencapai tujuan yang telah ditetapkan.²⁷ Selanjutnya, Skripsi yang disusun oleh Suciana Dewi Wulandari. Beliau mengangkat persoalan tentang strategi komunikasi dakwah yang diterapkan panti asuhan Mubarrot dalam membentuk akhlak al-Karimah anak-

²⁵ Nuriza Hayati, “Strategi Penjualan Asuransi Syari’ah (Studi Pada PT Asuransi Takaful Keluarga Jakarta),” skripsi Fakultas Syariah UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta (2005).

²⁶ Oji Armuji, “Kebijakan Dan Strategi Pembangunan Ekonomi Dalam Islam (Studi Atas Pemikiran M. Umar Capra),” skripsi Fakultas Syariah UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta (2002).

²⁷ Vety Nusantriani, “Strategi Dakwah Pada Masyarakat Pedusunan (Studi Di Dusun Mringinan Desa Margomulyo Kecamatan Sayegan Kabupaten Sleman Yogyakarta),” skripsi Fakultas Dakwah UIN Sunan Kalijaga (2004).

anak asuh dan apa saja yang menjadi penghambat dan pendukung dalam melaksanakan strateginya.²⁸

Masih dari jurusan yang sama, mahasiswa bernama Rofik Kotul Jahro, ia mengangkat persoalan tentang langkah-langkah perumusan strategi yang dilaksanakan CDP dalam berdakwah serta bagaimana aplikasi dari strategi dakwah yang telah dirumuskan CDP Yogyakarta.²⁹

Skripsi yang terkait dengan perdagangan ditulis oleh Moh Riyadus Sholihin. Dalam Skripsi ini membahas mengenai bagaimana pelaksanaan berdagang di pasar Paron serta sejauh mana para pedagang dalam menerapkan (mengaplikasikan) kaidah hukum Islam mengenai masalah jual beli. Dan dalam Skripsi ini juga membahas mengenai faktor apa saja yang menjadi pendorong dan penghambat dalam penerapan kaidah hukum Islam terkait jual beli.³⁰

Skripsi Mulyadi I, dalam skripsinya meneliti tentang kesadaran para pedagang di pasar Cipulir, dalam menerapkan ketentuan hukum Islam dalam praktek jual beli dan apakah terdapat hubungan tingkat pendidikan dan pemahaman tentang ketentuan hukum Islam secara bersamaan dengan

²⁸ Suciana Dewi Wulandari, "Strategi Komunikasi Dakwah Panti Asuhan Mabarro, Srimartani, Piyungan, Bantul Dalam Membawa Akhlak Al-Karimah Anak-Anak Asuh," skripsi Fakultas Dakwah UIN Sunan Kalijaga (2005).

²⁹ Rofik Kotul Jahro, "Strategi Dakwah Corps Dakwah Pedesaan (CDP) Yogyakarta," Fakultas Dakwah UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta (2003).

³⁰ Moh Riyadus Sholihin, "Aplikasi Kaidah Hukum Islam Tentang Jual Beli Oleh Para Pedagang Di Pasar Paron Kecamatan Paron, Kabupaten Ngawi," Yogyakarta: Fakultas Syari'ah UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta (2004).

kesadaran pedagang dalam menerapkan ketentuan hukum Islam dalam praktek jual beli.³¹

Dari beberapa kajian dan penelitian yang telah dijelaskan di atas, strategi dan perdagangan menjadi titik tekan dalam mengadakan kajian ataupun penelitian. Namun penyusun belum menemukan yang membahas secara khusus mengenai strategi dagang di pasar Ngawen, Gunungkidul pada tahun 2007. Untuk itulah penyusun mengangkat masalah ini ke dalam sebuah Skripsi, dengan penelitian tersebut diharapkan dapat memberikan penjelasan mengenai strategi dagang yang diterapkan di pasar Ngawen, Gunungkidul di tahun 2007

E. Kerangka Teoretik

Sistem (cara yang teratur) ekonomi Islam tegak di atas prinsip sepuluh berikut: *Pertama*, menganggap bahwa harta yang baik adalah pilar kehidupan hingga harus dijaga.. *Kedua*, mengharuskan bekerja bagi setiap orang yang mampu. *Ketiga*, menyingkap sumber-sumber kekayaan alam dan keharusan memanfaatkannya. *Keempat*, mengharamkan bentuk mata pencaharian yang mungkar.

Kelima, mendekatkan antara berbagai kelas ekonomi, untuk memberantas kekayaan yang keji dan kemiskinan yang sengsara. *Keenam*, menghormati harta dan kepemilikan. *Ketujuh*, mengelola Interaksi ekonomi dan manajemen persoalan keuangan secara detail. *Kedelapan*, membangun

³¹ Mulyadi I, “ Kesadaran Hukum Pedagang Muslim Terhadap Ketentuan Hukum Islam Dalam Jual Beli (Studi Di Pasar Grosir Cipulir Jakarta Selatan), “ skripsi Fakultas Syari’ah, UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta (2006).

iklim saling menanggung secara sosial. *Kesembilan*, menegaskan tanggung jawab negara dalam memelihara sistem ini. *Kesepuluh*, melarang pemborosan.³²

Disamping itu teladan Rasullulah SAW dalam berdagang kiranya dapat dijadikan acuan dalam memasarkan produk perdagangannya. Beberapa kiat dan etika Rasullulah SAW dalam membangun citra dagangannya adalah sebagai berikut :³³

1. Penampilan

Penampilan dagang Rasullulah SAW adalah tidak membohongi pelanggan baik menyangkut besaran maupun kualitasnya. Sehingga ketika beliau berdagang banyak yang menyukai sifat beliau itu.

2. Pelayanan

Pelanggan yang tidak sanggup membayar kontan hendaknya diberi tempo untuk melunasinya. Selanjutnya pengampunan (bila memungkinkan) hendaknya diberikan, jika benar-benar tidak sanggup membayarnya.

3. Persuasi

Menjauhi sumpah yang berlebihan dalam menjual suatu barang.

4. Pemuasan

Hanya dengan kesepakatan bersama.dengan satu usulan dan penerimaan, penjualan akan sempurna.

³² Abdul Hamid AL-Ghazali, *Meretas Jalan Kebangkitan Islam, Peta Pemikiran Hasan Al-Banna*, alih bahasa Wahid Ahmadi dan Jasiman, cet. ke-2, (Solo: ERA INTERMEDIA,2001), hlm. 265.

³³ Muhammad, *Etika Bisnis Islami*, (Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2004), hlm. 102.

Dalam Al-Qur'an sendiri dijelaskan betapa pentingnya mengatur sebuah “*siasat*”. Siasat ini bukanlah untuk menjerumuskan manusia kepada kemungkarannya, tetapi manusia itu dalam melakukan sesuatu perlu mengatur siasat guna menjaga dan memelihara ketawakalannya kepada Allah SWT.

ويقولون طاعة فاذا برزوا من عندك بيت طاعة منهم غير الذي تقول والله يكتب ما يبيتون
فأعرض عنهم وتوكل على الله وكفى بالله وكيلا³⁴

Dalam ayat lain yang membicarakan perdagangan adalah :

وجاءت سيارة فارسلا واردهم فادلى دلو له قال يا بشرى هذا غلم واشروه بضاعة والله
عليم بما يعملون³⁵

Seorang muslim dengan muslim yang lain adalah saudara. Maka seorang saudara berkewajiban untuk saling tolong menolong. Begitu juga dalam berdagang, supaya seorang muslim dalam etika berdagangnya selalu menjunjung kejujuran, baik dalam menentukan harga ataupun jumlah timbangan.

Strategi juga merupakan kecerdasan dalam mengambil keputusan. Keputusan strategis juga mensyaratkan bahwa eksekusi keputusan tersebut melibatkan sejumlah sumber dana dan daya yang besar. Oleh karena itu, hampir dapat dipastikan bahwa komitmen manajerial yang sudah diputuskan tidak mudah untuk dipindahkan.

³⁴ An-Nisâ (4): 81.

³⁵ Yûsuf (12): 19.

Kadangkala tidak cukup sekedar dibiayai dari sumber dana internal. Diperlukan tambahan dari sumber eksternal. Akibatnya, memiliki dimensi waktu yang hendak dibentuk terkait langsung dengan keputusan strategis yang telah dibuat. Dengan kata lain, keputusan strategis memiliki akibat yang kompleks dan berdimensi banyak³⁶

F. Metode Penelitian

1. Jenis Penelitian

Penyusun melakukan penelitian dengan jenis penelitian lapangan (*field reseach*) karena sumber datanya diperoleh dari 5 pedagang roti dan kue yang berada di pasar Ngawen, Gunungkidul.

2. Sifat Penelitian

Sifat penelitian ini adalah Deskriptif-Analisis, yaitu menggambarkan strategi dagang yang diterapkan oleh pedagang roti dan kue di Pasar Ngawen, Gunungkidul pada tahun 2007 yang kemudian dianalisis dengan menggunakan prespektif hukum Islam.

3. Pengumpulan Data

- a. Karena Penelitian lapangan maka untuk memperoleh data Primernya (pokok) menggunakan cara *interview* yaitu salah satu metode pengumpulan data dengan jalan komunikasi, melalui kontak pribadi antara pewawancara dengan responden, dalam hal ini wawancara dengan pedagang roti dan kue di pasar Ngawen Gunungkidul.

³⁶ Suwarsono Muhammad, *Manajemen Strategik Konsep dan Kasus*, cet ke-3, (Yogyakarta:UPP AMP YKPN,2000), hlm. 7.

Selain dengan *interview* penyusun juga menggunakan cara *observasi* yaitu pengamatan langsung terhadap gejala yang sedang diteliti, dalam hal ini pengamatan terhadap strategi dagang yang diterapkan oleh pedagang roti dan kue di pasar Ngawen, Gunungkidul pada tahun 2007.

- b. Selain data primer, penyusun juga menggunakan sumber pustaka yaitu Buku, Majalah, Jurnal sebagai data sekundernya.

4. Pendekatan Penelitian

Pendekatan yang dipakai dalam penelitian ini adalah dengan pendekatan *antropologis* yaitu meninjau permasalahan dari keberadaan manusia dan kehidupannya.

5. Analisis Data

Analisis data yang digunakan adalah analisis induksi, yaitu penelitian yang mengkaji dari data lapangan terlebih dahulu yang selanjutnya membahas dan menilai aktifitas tersebut dengan prinsip atau konsep hukum Islam, yang diakhiri dengan sebuah kesimpulan bahwa strategi yang diterapkan oleh para pedagang belum semuanya sesuai dengan hukum Islam.

G. Sistematika Pembahasan

Untuk mempermudah dalam penyusunan sekaligus memahami penelitian tersebut maka penyusun membuat sistematika sebagai berikut :

Bab pertama membahas mengenai pendahuluan yang berisi latar belakang masalah, pokok permasalahan, tujuan dan kegunaan penelitian, telaah pustaka, kerangka teoretik, metode penelitian dan sistematika pembahasan.

Bab kedua membahas mengenai pengertian strategi dan perdagangan, meliputi pengertian strategi dalam konteks perdagangan dan juga pengertian perdagangan, selanjutnya pada bab ini membahas tentang pentingnya menyusun strategi demi mencapai kesuksesan serta pembahasan mengenai prinsip-prinsip perdagangan Islam dan etika bisnis Islam.

Dilanjutkan dengan bab ketiga yang membahas mengenai profil lima pedagang roti dan kue yang ada di Ngawen, Gunungkidul, di lanjutkan dengan pembahasan jenis-jenis roti dan kue yang diperdagangkan di pasar Ngawen, Gunungkidul, serta pembahasan mengenai model strategi dagang yang diterapkan pada tahun 2007 terhadap tempat berdagang termasuk didalamnya adalah pesaing dan merk, pelanggan, distributor roti dan kue, pembeli, dan harga. Diakhir bab ketiga dibahas mengenai hal-hal yang mempengaruhi para pedagang roti dan kue di pasar Ngawen Gunungkidul, sehingga mereka mau menggunakan strategi dagangnya.

Pada bab empat membahas mengenai perspektif hukum Islam terhadap penerapan strategi dagang di pasar Ngawen, Gunungkidul. Dilanjutkan pembahasan keberadaan pasar Ngawen sebagai tempat berdagang dan dilanjutkan dengan pembahasan nilai kejujuran dan nilai keadilan dalam penerapan strateginya. Bagian penutup penyusun menyimpulkan yang menjawab pokok masalah dalam penelitian ini, dan diakhiri dengan saran yang disampaikan oleh penyusun kepada pihak pedagang dan juga para akademisi.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Dari uraian tersebut penyusun menyimpulkan bahwa strategi yang diterapkan oleh pedagang roti dan kue pada tahun 2007 di pasar Ngawen, Gunungkidul adalah :

1. Strategi untuk tempat berdagang, adalah dengan menata dan memperbanyak roti dan kue yang sedang banyak dicari oleh para pembeli dibarisan paling depan atau tempat yang kira-kira mudah dilihat oleh pembeli, dan untuk mengetahui roti dan kue apa yang banyak dicari, biasanya pedagang membandingkan banyak sedikitnya permintaan terhadap roti atau kue tertentu pada hari-hari sebelumnya

Dalam Islam pemakaian tempat di pasar atau sering disebut dengan kios untuk menjual sesuatu yang haram maka haram hukumnya. Sebab hal itu termasuk ke dalam kategori bertolong menolong di dalam berbuat dosa dan pelanggaran yang dilarang oleh Allah SWT. Demikian pula menyewakan kios-kios kepada orang yang memotong jenggot adalah haram hukumnya, sebab menyewakan kios-kios kepadanya berarti menolongnya di dalam melakukan perbuatan yang diharamkan dan mempermudah jalan baginya

2. Strategi untuk distributor, adalah menekan harga serendah-rendahnya. Dalam realitanya pedagang memang kelihatan seperti ingin menang sendiri. Inilah yang masih menjadi kesalahan selama ini.

Sesungguhnya, kebebasan ekonomi yang disyariatkan Islam bukanlah kebebasan mutlak yang terlepas dari berbagai ikatan. Kebebasan itu adalah kebebasan yang terbatas, terkendali dan terikat dengan keadilan yang diwajibkan Allah. Merupakan kesalahan besar apabila seseorang yang diberi hak (kebebasan) untuk menimbun semua sumber hidup yang pantas dimiliki namun tersu-menerus mempergunakannya untuk menambah sumber keuntungan selanjutnya. Sesungguhnya sumber kehidupan yang diciptakan tuhan didunia ini bertujuan untuk memenuhi keperluan manusia.

3. Strategi untuk pelanggan adalah dengan memberikan bingkisan setiap menjelang Idul Fitri dan juga, dan para pedagang ini juga mengikat para pelanggannya dengan ikatan emosional.

Dalam hukum Islam, sesuatu yang diberikan kepada orang lain harus diniatkan secara tulus dan hanya mengharap rindho Alah SWT. Dan pemenuhan kebutuhan akan sandang, pangan dan papan harus dilandasi nilai-nilai spiritualisme, dan adanya keseimbangan dalam pengelolaan harta kekayaan. Selain itu, kewajiban yang harus dipenuhi oleh manusia dalam memenuhi kebutuhannya harus berdasarkan batas kecukupan (*had kifayah*), baik atas kebutuhan pribadi maupun keluarga.

4. Strategi terhadap Pembeli, dengan menawarkan produk baru yang memiliki keunggulan dan keistimewaan tersendiri. Jika pembeli membeli produk itu dengan jumlah tertentu maka akan memperoleh hadiah yang

ada pada produk tersebut. Kadang dengan seperti itu para pembeli tergoda untuk membeli produk baru tersebut.

Konsep rasionalitas dalam Ekonomi Islam berdasarkan atas nilai-nilai syariah dan berusaha untuk mengakomodasi kebutuhan materiil dan spiritual demi tegaknya sebuah kemaslahatan. Pembeli yang sebelumnya tidak mau membeli tetapi karena rayuan atau penawaran yang dilakukan oleh pedagang menggiurkan maka pembeli tersebut akhirnya mau membeli. Terjebaknya para pembeli dalam rayuan atau penawaran yang dilakukan pedagang salah satu rasionalitas yang tidak menegakkan kemaslahatan manusia.

5. Strategi terhadap Harga adalah dengan melihat kondisi permintaan terhadap jenis roti dan kue yang mengalami kenaikan, jika permintaan mengalami kenaikan maka harga kenaikan yang ditentukan juga tidak terlalu tinggi, ini dilakukan untuk menjaga kesetiaan para pelanggan dan pembeli. Sebaliknya jika permintaan menurun maka para pedagang tidak mau menanggung resiko terlalu tinggi, pedagang mengambil produk roti dan kue yang mengalami kenaikan dari para distributor tidak terlalu banyak, supaya ketika produk tersebut tidak terjual pedagang tidak mengalami kerugian.

Standar harga itu ada yang merupakan kedholiman yang tidak diperbolehkan dan ada pula yang adil lagi diperbolehkan. Jika harga itu mengandung kedholiman kepada manusia dan memaksakannya untuk

menjual dengan harga yang tidak diridhoinya atau menghalanginya dari sesuatu yang dihalalkan kepadanya maka ini adalah haram.

Hal-hal yang mempengaruhi pedagang dalam penerapan strateginya adalah latar belakang pendidikan dan religiuitas para pedagang. Pengetahuan yang didasari oleh pendidikan dan agama juga berpengaruh terhadap proses dagangnya. Namun pengetahuan tentang batasan-batasan yang khusus untuk bisnis yang sesuai dengan hukum Islam belum sepenuhnya diketahuui, sehingga tidak semua strategi yang diterapkan sesuai dengan Hukum Islam.

Penerapan strategi yang belum sesuai dengan kaidah hukum Islam adalah pedagang roti dan kue belum mengindahkan nilai kejujuran dan nilai keadilan berefek kepada penerapan strategi kepada pelayanan, baik kepada pembeli maupun pelanggan. Hak pembeli ada yang diambil oleh para pedagang, dan pelanggan belum sepenuhnya mendapatkan harga yang sesuai. Masih ada perilaku atau tindakan yang belum sepenuhnya sesuai dengan hukum Islam yaitu tindakan kepada distributor dan perilaku memainkan harga (*najasy*).

B. Saran

1. Untuk para pedagang roti dan kue yang ada di pasar Ngawen, Gunungkidul hendaknya lebih memperhatikan etika berdagang dalam Islam.
2. Untuk pemerintahan di tingkatan Kecamatan hendaknya selalu memantau keberadaan para pedagang yang ada di pasar, sehingga apa yang mereka butuhkan baik dari segi fisik bangunan juga dari psikis para pedagang bisa dipantau, atau bisa memenuhinya.
3. Untuk para akademisi hendaknya membantu saudara-saudara se-iman yang bekerja sebagai pedagang ketika belum tahu tentang hukum perdagangan dalam Islam.

DAFTAR PUSTAKA

A. Kelompok Al-Qur'an

Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, Semarang, CV. Toha Putra, 1996 .

B. Kelompok Hadis

Dawud, M. Abu Sulaiman Ibnu al-As'ab al-Jaztani al-Azdi, *Sunan Abu Daud*, 1 jilid, ttp.: Darul Fikr, 7061, dan ttp.: Muhammad Muhyidin al-Hamid, t.t.

C. Kelompok Fiqih

Abdul Wahab, Syekh Khalaf, *Ilmu Ushul Fiqh*, alih bahasa Halimuddin, cet. ke-4, Jakarta:PT Rineka Cipta, 1999.

Abdullah bin Baz, Syaikh Abdul Aziz bin, dkk, *Fatwa-fatwa terkini 2*, alih bahasa Hanif Yahya dan Amir Hamzah Fakhrudin, cet. ke-2, Jakarta:Darul Haq, 2004.

Hasby Ash Shiddieqy, Tengku Muhammad, *Pengantar Fiqh Muamalah*, cet. ke-4, Semarang: PT Pustaka Rizki Putra, 2001.

D. Kelompok Lainnya

Kamus Ilmiah POPULER Lengkap Dengan EYD dan Pembentukan Istilah Serta Akronim Bahasa Indonesia, Achmad Maulana, cet. ke-1, Yogyakarta: Absolut, 2003

Ahmad, Mustaq, *Etika Bisnis Dalam Islam*, alih bahasa Samson Rahman, Jakarta Timur: Pustaka al-Kautsar, 2005.

Afzalur Rahman, *Doktrin Ekonomi Islam jilid I*, alih bahasa Soeroyo, Yogyakarta: PT Dana Bakti Wakaf, 1995.

AL-Ghazali, Abdul Hamid, *Meretas Jalan Kebangkitan Islam, Peta Pemikiran Hasan Al-Banna*, alih bahasa Wahid Ahmadi dan Jasiman, Lc., cet. ke-2, Solo: ERA INTERMEDIA, 2001.

Beekun, Rafiik Issa, *Etika Bisnia Islam*, alih bahasa Muhammad, Yogyakarta: Pustaka Palajar, 2004.

Chapra, Umar, *Islam Dan Tantangan Ekonomi*, alih bahasa Ikhwan Abidin Basri, cet. ke-1 Jakarta:Gema Insani Press, 2000.

Chapra, Umar, *Al-Qur'an Menuju Sistem Moneter Yang Adil*, cet. ke-1, Yogyakarta: PT Dana Bakti Prima Yasa, 1997.

Kotler, Philip, *Manajemen Pemasaran*, Edisi Milenium, 2 jilid, alih bahasa Benyamin Molan, Jakarta: Prenhallindo, 2002.

Mannan, Abdul, *Teori dan Praktek Ekonomi Islam*, alih bahasa Nastangin, Yogyakarta: Dana Bhakti Prima Yasa, 1997.

Marthon, Said Sa'ad *Ekonomi Islam Ditengah Krisis Ekonomi Global*, alih bahasa Ahmad Ikhrom dan Dimyaudin, cet. ke-1, Jakarta Timur: Zikrul Hakim, 2004.

Muhammad, *Etika Bisnis Islami*, UPP AMP YKPN, Yogyakarta, 2004.

Muhammad, Suwarsono, *Manajemen Strategik Konsep dan Kasus*, cet. ke-3, Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2000.

Nasution, Harun, *ISLAM ditinjau dari berbagai aspeknya*, jilid I, cet. ke-5 Jakarta: UI-Press 1985.

Nitisemito, Alex S., *Pengetahuan Praktis Ekonomi Perusahaan*, cet. ke-3, Jakarta Timur: Ghalia Indonesia, 1980.

Pearce, John A. II dan Robinson, Ricard B., JR., *Manajemen Strategik, Formulasi, Implementasi, dan Pengendalian*, alih bahasa Ir. Agus Maulana MSM, Jakarta: Binarupa, 1997.

Qardhawi, Yusuf, *Peran Nilai dan Moral dalam Perekonomian Islam*, cet. ke-1, Jakarta: Robani Press, 1997.

Qordhawi, Yusuf, *Norma dan Etika Ekonomi Islam*, alih bahasa Zainal Arifin dan Dahlia Husin, cet. ke-4 Jakarta: Gema Insani Press, 2001.

Ra'fat, Abdurahman, Al-Basya, *Sosok Para Sahabat Nabi*, alih bahasa Abdulkadir Mahdany, cet. ke-1, Solo: CV Pustaka Mantiq, 1996.

Saeed, Abdullah, *Bank Islam Dan Bunga*, cet. ke-1 Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2003.

Sembiring Sentosa, S.H., M.H., *Hukum Dagang*, cet. ke-2 Bandung: PT. Citra Aditiya Bakti, 2004.

Sudarsono, Heri, *Konsep Ekonomi Islam Suatu Pengantar*, cet. ke-3, Yogyakarta: Ekonisia Kampus Fakultas Ekonomi UII, 2004.

"Strategi Bisnis," <http://StrategiBisnis.blogspot.com/2005/07/menguak-perusahaan-keluarga-di-html>.

Lampiran I

Terjemahan Teks Arab

No	Hlm	Foot Note	Terjemahan
1	13	16	Dan mereka mengatakan : " ta'at". Tetapi apabila mereka telah pergi dari sisimu, sebahagian dari mereka mengatur siasat di malam hari lain dari yang telah mereka katakan tadi. Allah menulis siasat yang mereka atur di malam hari itu, maka berpalinglah kamu dari mereka dan tawakallah kepada Allah. Cukuplah Allah menjadi Pelindung.
2	13	17	Kemudian datanglah kelompok orang-orang musafir, lalu mereka menyuruh seorang pengambil air, maka dia menurunkan timbanya, dia berkata: "Oh; kabar gembira, ini seorang anak muda!" Kemudian mereka menyembunyikan dia sebagai barang dagangan. Dan Allah Maha Mengetahui apa yang mereka kerjakan.
3	63	49	Janganlah kamu haramkan apa-apa yang baik yang telah Allah halalkan bagi kamu, dan janganlah kamu melampaui batas.
4	63	50	Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran.
5	67	55	Kecelakaan besarlah bagi orang-orang yang curang. (yaitu) Orang-orang yang apabila menerima takaran dari orang lain mereka minta dipenuhi. Dan apabila mereka menakar atau menimbang untuk orang lain, mereka mengurangi.
6	70	57	Sesungguhnya mereka yang beriman dan beramal saleh, tentulah Kami tidak akan menyia-nyiakan pahala orang-orang yang mengerjakan amalan(nya) dengan yang baik.
7	73	62	Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermu'amalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya.

Terjemahan Teks al-Hadis

1	64	53	Tidak halal hutang sekaligus jual beli, tidak boleh ada dus syarat dalam jual beli, tidak boleh mengambil keuntungan sesuatu yang tidak dijamin, dan tidak boleh menjual apa yang bukan milikmu.
2	76	66	Sesungguhnya Allah itu zat yang menyempitkan rezki, yang melapangkan rezki, yang memberi rezki, dan yang menetapkan harga. Aku sungguh berharap untuk berjumpa Allah dan tidak ada seorang pun yang menuntutku karena kedzoliman yang aku lakukan terhadapnya, baik dalam hal darah maupun harta.
3	77	67	Barang siapa yang menjual dengan du akad dalam sebuah akad, maka ia harus membayar harga marjinalnya (waks) atau ia masuk dalam riba.

Lampiran II

BIOGRAFI ULAMA

a. Abu Daud

Abu Dawud adalah perawi hadis. beliau terkenal lewat karya tulisnya yang berjudul al-Sunan. Nama lengkapnya adalah al-Sulaiman bin al-Asy'as bin Ishaq bin Imran al-Azdi Abu Dawud al-Sijistani. Ulama hadis menempatkan karya Abu Dawud tersebut pada urutan ketiga, sesudah Shohih Bukhori, Shohih Muslim serta sebelum Sunan at-Tirmidzi dan Sunan an-Nasa'i. Abu Dawud wafat pada tahun 202 H/817 M

b. Abu Hanifah

Imam Abu Hanifah berasal dari keturunan Persi. Nama aslinya adalah Nu'mah Ibnu Sabit Ibnu Zuta at-Taini. Beliau lahir pada tahun 80 H/699 M. dan wafat di Baghdad pada tahun 150 H/767 M. Kemudian termashur dengan sebutan Abu Hanifah. Karena beliau punya anak bernama Hanifah, dan menurut bahasa persi Hanifah berarti tinta kemana-mana beliau selalu membawa tinta dengan tinta itu pula beliau rajin menulis hadis.

c. Yusuf Qardhawi

Nama aslinya Yusuf Abdullah al-Qardhawi lahir pada tanggal 9 September 1926 di desa Sutut Turab bagian barat Mesir. Pada tahun 1952/1953 menyelesaikan studinya di Fakultas Syari'ah al-Azhar. Tahun 1957 melanjutkan ke lembaga tinggi riset dan penelitian majalah-majalah Islam. Tahun 1960 melanjutkan ke pasca sarjana (derajat al-Ulya) al-Azhar mesir dan pada tahun 1970 lulus doktor dengan disertasinya yang hingga kini fenomenal sebagai kitab zakat terlengkap dengan judul Fiqih az-Zakah.

d. Asy-Syatibi

Nama lengkapnya adalah Abi Ishaq Ibrahim bin Musa bin Muhammad asy-Syatibi wafat tahun 790 H/1388 M. Namanya belum terkenal ketika beliu masih hidup. Hal ini mungkin disebabkan karena selain lahir dari keluarga sederhana, beliu juga hidup pada masa transisi Cordova, kota Islam terakhir di Spanyol. Konsep asy-Syatibi yang paling masyhur adalah konsep Maqasid as-Syari'ah.

e. Ibnu Taimiyah

Beliau berasal dari al-Harran, Siria yang bernama asli Taqiyyuddin Abu Abbas Halim bin Abdus Salam bin Taimiyah al-Harran al-Hambali dan terkenal dengan Taqiyyuddin Ibnu Taimiyah (1263-1328 M). Ibnu Taimiyah adalah ulama besar yang telah berhak menyandang beberapa gelar seperti Imam Mujtahid Mutlak. Mujaddid (reformer) sekaligus Mujahid (pejuang).



Lampiran III

Pedoman Wawancara

Tanggal :
Tempat Wawancara :
Hari Wawancara :
Pukul :

PRIBADI

a. Nama :
b. Usia :
c. Alamat :
d. Lama Berdagang :

MATERI

1. Jenis Roti dan Kue apa saja yang diperdagangkan ?
2. Bagaimana caranya agar pembeli mau melihat barang dagangan yang dijual?
3. Bagaimana rasanya berdagang di tempat berdagang yang saat ini ibu tempati?
4. Lalu bagaimana caranya mencari penyalur roti yang mau datang ke tempat Ibu?
5. Berasal dari mana saja penyalur Ibu?
6. Bagaimana perjanjian yang Ibu buat kepada penyalur itu?
7. Berapa banyak Pelanggan ibu saat ini?
8. Dari golongan apa saja pelanggan Ibu itu ?
9. Bagaimana cara Ibu agar pelanggannya tetap setia ?
10. Apakah Ibu membedakan pelayanan terhadap pembeli dan pelanggan ?
11. Setiap hari apa biasanya pasar menjadi ramai?
12. Apa saja yang mempengaruhi pasar menjadi ramai ?
13. Biasanya apa yang dilakukan oleh Ibu agar bisa menetapkan harga yang pas buat Roti dan kue yang Ibu jual?
14. Apakah Ibu sering mengikuti pengajian di rumah ?
15. Materi apa saja yang biasanya disampaikan waktu pengajian ?

Lampiran IV

Hasil Wawancara Dengan Responden

Tanggal : 04 Agustus 2007
Tempat Wawancara : Pasar Ngawen, Gunungkidul
Hari Wawancara : Sabtu
Pukul : 10.00 WIB

PRIBADI

- a. Nama : Ibu Giyarti
- b. Usia : 38 Tahun
- c. Pendidikan : SMA
- d. Alamat : Temas, Bauran, Cawas, Klaten
- e. Lama Berdagang : 15 Tahun

MATERI

1. *Jenis roti yang saya jual meliputi roti basah dan roti kering.*
2. *Biar pembeli saya mau mampir, saya biasanya menawari dengan sambil senyum, kalau sudah mau yang terus di ajak ngobrol.*
3. *Selama lima belas saya berdagang disini rasanya nyaman karna banyak sesuatu yang saya temukan, baik itu penghasilan maupun hiburan lainnya.*
4. *Penyalur saya khusus dari klaten. Kecuali dekat dengan rumah juga karna harga yang bisa bersaing.*
5. *Biasanya kalau saya mengambil barang langsung saya lanjutkan dengan perjanjian , yaitu apabila roti atau kue ini tidak laku atau busuk harus bisa dikembalikan, kalau tidak ya.. saya ngambil sedikit atau kalau peluang terjualnya sedikit saya ngak jadi ngambil.*
6. *Pelanggan saya banyak, yang kebanyakan berasal dari sekitar pasar Ngawen.*
7. *Kalau dirata-rata, pelanggan saya kebanyakan dari rakyat kecil, petani, PNS. Biasanya kalau rame saya menyediakan stok roti dan kue lebih banyak, biar pas banyak yang nyari saya bisa melayaninya. Kebetulan kalau ditempat saya kalau rame pasa panen, gaji PNS, terus kalau masyarakat banyak mendapatkan bantuan dari pemerintah.*

Tanggal : 07 Agustus 2007
Tempat Wawancara : Pasar Ngawen, Gunungkidul
Hari Wawancara : Selasa
Pukul : 11.00 WIB

PRIBADI

- a. Nama : Weryati
- b. Usia : 47 Tahun
- c. Pendidikan : SPG
- d. Alamat : Keringan Kidul, Blutak, Semin.
- e. Lama Berdagang : 30 Tahun

MATERI

1. *Roti dan kue banyak jenisnya, dari yang terkenal sampai ke yang buatan rumah tangga.*
2. *Karena saya sudah lama berdagang, jadi setiap pembeli yang datang sudah kenal baik dengan saya, tinggal suruh milih dan ngambil sendiri apa yang mau dibeli, baru kemudian bayar. Sambil bayar saya ajak untuk ngobrol, tentang keluarga, atau yang lainnya.*
3. *Mata pencaharian saya ya disana, jadi bagaimanapun saya senang dengan berdagang disana.*
4. *Kalau penyalur saya biasanya datang sendiri ke rumah, atau kalau nggak mereka datang ke pasar, terus nawarkan, kalau saya cocok baik dari harga dan perjanjiannya saya langsung ngambil banyak.*
5. *Selama 30 tahun saya berdagang disana pembeli dan pelanggan saya sudah banyak, bahkan ada yang sudah meninggal. Tidak hanya dari sekitar Ngawen, tapi juga dari kecamatan disekitar Ngawen. Semin, Nglipar.*
6. *Sejak dulu kalau pelangga,n saya kasih bingkisan menjelang Id'Fitri, terus kalau keluraganya walimahan saya juga sering diundang.*
7. *Kalau pasar menjadi lebih pas musim walimahan biasanya bulan Januari-Juli, terus pas musim masuk anak sekolah, Panen, dan pucaknya pas hari puasa menjelang id' fitri.*
8. *Kalau pasar menjadi ramai saya berani menetapkan tinggi dari harga normal soalnya mesti lakunya, tapi kalau sepi, ya kembali ke normal*

Tanggal : 7 Agustus 2007
Tempat Wawancara : Rumah Bu Sumiyem
Hari Wawancara : Selasa
Pukul : 12.30 WIB

PRIBADI

- a) Nama : Sumarmi
- b) Usia : 45 Tahun
- c) Pendidikan : SPG
- d) Alamat : Tempuran, Kampung Ngawen, Ngawen.
- e) Lama Berdagang : 15 Tahun.

MATERI

1. *Biar pembeli datang roti dan kue saya tata memanjang sesuai dengan kebiasaan yang sudah dikenal oleh para pembeli.*
2. *Penyalur saya berasal dari Klaten (pak Pitoyo), Toni (Bantul), Bakpia dari semanu (Pak Darno), Onde-onde Pak salim (gajah salim).*
3. *Saya melayani para pelanggan dan pembeli dengan sabar, ramah tamah, dan satu tahun sekali saya kasih bingkisan yang sederhana.*
4. *Saya juga sholat, puasa dan sekali-kali mengikuti pengajian biar nambah ilmu dan iman saya.*
5. *Kalau pasar menjadi ramai ya sama dengan lainnya, seperti masuk sekolah, puasa, panen.*
6. *Saya sering juga memberikan harga yang di mau oleh pembeli atau pelanggan, yang penting saya masih mendapatkan keuntungan.*
7. *Penyalur saya berasal dari Klaten, dari Yogya, Bantul. Setiap dari penyalur yang datang ke tempat saya saya meminta agar nanti kalau riti dan kue busuk atau sudah tidak laku lagi bisa saya kembalikan lagi. Itu biar saya tidak rugi.*

Lampiran V

Jenis-jenis roti yang dijual di pasar Ngawen, Gunungkidul

No	Jenis Roti	Harga/Bungkus
1	Sisir	Rp. 1000,-
2	Nanas	Rp. 1500,-
3	Mona Kopyor	Rp. 3500,-
4	Mona Kelapa	Rp. 3500,-
5	Roma Kelapa	Rp. 5000,-
6	Hitam Manis	Rp. 2000,-
7	Roma Malkis	Rp. 5000,-
8	Biskuat kecil	Rp. 4500,-
9	Biskitop rasa duren	Rp. 1500,-
10	Biskuat besar	Rp. 1200,-

Jenis-jenis kue yang dijual di pasar Ngawen, Gunungkidul

No	Jenis Kue	Harga/Pak
1	Bakpia Kering	Rp. 2000,-
2	Bali kering	Rp. 4500,-
3	Pisang	Rp. 5000,-
4	Bakpia	Rp. 3000,-
5	Bakpia kelapa	Rp. 2500,-
6	Bolu	Rp. 1000,-
7	Mandarin	Rp. 4000,-
8	Lapis legit	Rp. 6000,-
9	Donat Kecil dan Besar	Rp. 500/ Rp. 1000,-
10	Bulat Ban	Rp. 2000,-
11	Rasa Orse	Rp. 3500,-

CURRICULUM VITAE

Nama : Taufiq Hidayat
Tempat, Tanggal Lahir : Gunungkidul, 06 Maret 1985
Alamat Yogyakarta : Sopen, GK I 486
Alamat Rumah : Bedil Wetan, Rejosari, Semin, Gunungkidul
Nama Orang Tua
 a. Ayah : Baryanto
 b. Ibu : Suwiryati
Alamat Orang Tua : Bedil Wetan, Rejosari, Semin, Gunungkidul

Riwayat Pendidikan :

1. SD Rejosari III, lulus tahun 1997
2. MTs GUPPI Rejosari, lulus tahun 2000
3. SMA Muhammadiyah I Wonosari, lulus tahun 2003
4. Fakultas Syari'ah UIN Sunan Kalijaga, masuk tahun 2003

Riwayat Oraganisasi :

1. Osis MTs GUPPI sebagai Anggota Seksi Dakwah
2. IRM SMA Muhammadiyah Wonosari Sebagai Seksi Dakwah
3. Hisbul Wathon (HW) SMA Muhammadiyah Wonosari Sebagai Pembina
4. Ketua Ikatan Remaja Mushola Nurul Huda Bedil Wetan, Tahun 2003-2004
5. Wakil Ketua Karang Taruna Dusun Bedil Wetan tahun 2007-2011
6. BEM-J Jurusan Muamalah Sebagai anggota Seksi Minat dan Bakat
7. Anggota Bidang Pemberdayaan Masyarakat KAMMI UIN Sunan Kalijaga tahun 2005-2006
8. Ketua Bidang Pemberdayaan Masyarakat KAMMI Sunan Kalijaga tahun 2006-2007



**BADAN PERENCANAAN DAERAH
(B A P E D A)**

Kepatihan, Danurejan, Yogyakarta - 55213
Telepon : (0274) 589583, 562811 (Psw. : 209-219, 243-247) Fax : (0274) 583712
Website <http://www.bapeda@pemda-diy.go.id>
E-mail : bapeda@bapeda.pemda-diy.go.id

SURAT KETERANGAN / IJIN

Nomor : 070 / 4621

Membaca Surat : Dekan F. Syarifah - UIN SUKA
Tanggal : 25 Juli 2007
No : UIN.2/MU/PP.00.9/914/2007
Perihal : Ijin Penelitian

Mengingat : 1. Keputusan Menteri Dalam Negeri No. 61 Tahun 1983 tentang Pedoman Penyelenggaraan Pelaksanaan Penelitian dan Pengembangan di Lingkungan Departemen Dalam Negeri.
2. Keputusan Gubernur Daerah Istimewa Yogyakarta No. 38 / I 2 / 2004 tentang Pemberian Izin Penelitian di Propinsi Daerah Istimewa Yogyakarta.

Dijijinkan kepada :

Nama : TAUFIQ HIDAYAT
No. MHSW : 03380370
Alamat Instansi : Jl. Marsda Adisucipto - Yogyakarta
Judul : PRESPEKTIF HUKUM ISLAM TERHADAP STRATEGI DAGANG YANG DITERAPKAN OLEH PEDAGANG ROTI DAN KUE PADA TAHUN 2007 DI PASAR NGAWEN GUNUNGKIDUL

Lokasi : Kab. Gunungkidul

Waktunya : Mulai tanggal 26 Juli 2007 s/d 26 Oktober 2007

1. Terlebih dahulu menemui / melaporkan diri Kepada Pejabat Pemerintah setempat (Bupati / Walikota) untuk mendapat petunjuk seperlunya;
2. Wajib menjaga tata tertib dan mentaati ketentuan-ketentuan yang berlaku setempat;
3. Wajib memberi laporan hasil penelitiannya kepada Gubernur Kepala Daerah Istimewa Yogyakarta (Cq. Kepala Badan Perencanaan Daerah Propinsi Daerah Istimewa Yogyakarta);
4. Ijin ini tidak disalahgunakan untuk tujuan tertentu yang dapat mengganggu kestabilan Pemerintah dan hanya diperlukan untuk keperluan ilmiah;
5. Surat ijin ini dapat diajukan lagi untuk mendapat perpanjangan bila diperlukan;
6. Surat ijin ini dapat dibatalkan sewaktu-waktu apabila tidak dipenuhi ketentuan - ketentuan tersebut di atas.

Tembusan Kepada Yth. :

1. Gubernur Daerah Istimewa Yogyakarta
(Sebagai Laporan)
2. Bupati Gunungkidul c.q. Ka. Bappeda;
3. Ka. Kanwil Dep. Agama Prop. DIY;
4. Dekan F. Syarifah - UIN SUKA;
5. Yang bersangkutan.

Dikeluarkan di : Yogyakarta

Pada tanggal : 26 Juli 2007

A.n. GUBERNUR
DAERAH ISTIMEWA YOGYAKARTA
KEPALA BAPEDA PROPINSI DIY
C.B. KEPALA BIDANG PENGENDALIAN



Ir. SOFYAN AZIZ, CES.
DUP. 110 035 037



**DEPARTEMEN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SUNAN KALIJAGA
FAKULTAS SYARI'AH
YOGYAKARTA**

Alamat : Jl. Marsda Adisucipto, Telp. (0274) 512840 Yogyakarta

Nomor : UIN.2/MU/PP.00.9/914/2007

Yogyakarta, 25 Juli 2007

Lamp : -

Perihal : Rekomendasi Pelaksanaan Riset

**Kepada Yth
Kepala BAPEDA DIY
Di Tempat**

Assalamu'alaikum Wr.Wb

Berkenaan dengan penyelesaian tugas penyusunan Skripsi mahasiswa kami perlu melakukan penelitian guna pengumpulan data yang dibutuhkan.

Oleh karena itu kami mohon bantuan dan kerjasamanya untuk memberikan ijin bagi mahasiswa kami :

Nama : Taufiq Hidayat

NIM : 03380370

Semester : VIII

Jurusan : MU

**Judul Skripsi : PRESPEKTIF HUKUM ISLAM TERHADAP STRATEGI
DAGANG YANG DITERAPKAN OLEH PEDAGANG ROTI
DAN KUE PADA TAHUN 2007 DI PASAR NGAWEN
GUNUNGKIDUL.**

Guna mengadakan penelitian (Riset) di :

Pasar Tradisional Ngawen, Kecamatan Ngawen, Kabupaten Gunungkidul

Atas perhatian dan kerjasamanya kami ucapkan terimakasih.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb

An. Dekan

Sekretaris Jurusan MU



Gusnam, H. S.Ag., M.Ag.
NIP. 150289263

Tembusan :

1. Dekan Fakultas Syari'ah (Sebagai Laporan)

2. Arsip



**DEPARTEMEN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SUNAN KALIJAGA
FAKULTAS SYARIAH
YOGYAKARTA**

Alamat : Jl. Marsda Adisucipto, Telp. (0274) 512840 Yogyakarta

Nomor : UIN.2/MU/PP.00.9/914/2007

Yogyakarta, 25 Juli 2007

Lamp : -

Perihal : Mohon untuk bersedia melayani
Wawancara/ Interview

Kepada Yth

**Pedagang Roti dan Kue di Pasar Ngawen
Gunungkidul**

Assalamu'alaikum Wr.Wb

Dengan ini kami beritahukan dengan hormat, bahwa untuk kelengkapan menyusun Skripsi dengan judul :

**PRESPEKTIF HUKUM ISLAM TERHADAP STRATEGI DAGANG YANG
DITERAPKAN OLEH PEDAGANG ROTI DAN KUE PADA TAHUN 2007
DI PASAR NGAWEN GUNUNGKIDUL.**

Mahasiswa kami :

Nama : Taufiq Hidayat

Nomor Induk : 03380370

Semester : VIII

Jurusan : MU

Perlu mengadakan wawancara/Interview guna pengumpulan data yang akurat.
Untuk itu kami mohon bantuan dan kerjasama bagi tujuan tersebut.
Atas bantuan dan kerjasamanya, kami ucapkan terimakasih.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb

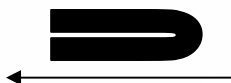
An. Dekan
Sekretaris Jurusan MU



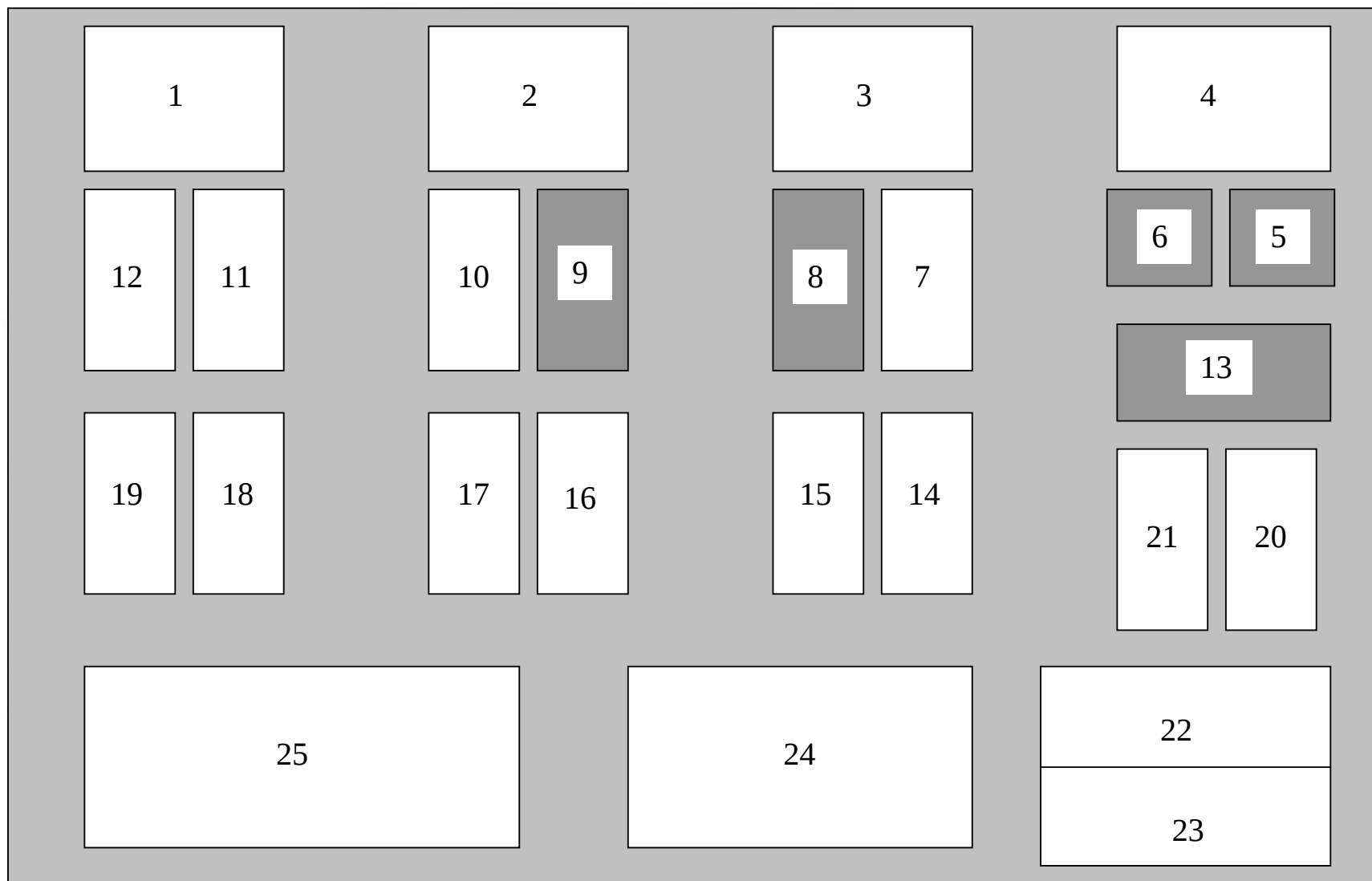
Gusnam Haris, S.Ag.,M.Ag.
NIP. 150289263

Tembusan :

- 1.Dekan Fakultas Syari'ah (Sebagai Laporan)
- 2.Arsip



GAMBARAN PASAR NGAWEN, GUNUNGKIDUL



- | | | | |
|----------------------|-----------------------------|------------------------------------|-------------------------------------|
| 1. Pedagang pakaian | 7. Pedagang kembang | 13. Pedagang roti&kue | 19. Pedagang jajanan pasar |
| 2. Pedagang pakaian | 8. Pedagang roti&kue | 14. Pedagang telur&bumbu dapur | 20. Pedagang minyak&keperluan dapur |
| 3. Pedagang sembako | 9. Pedagang roti&kue | 15. Pedagang sayuran&jajanan pasar | 21. Pedagang mie |
| 4. Pedagang makanan | 10. Pedagang sabun | 16. Pedagang sayur mayor | 22. Kantor kepala pasar |
| 5. Pedagang roti&kue | 11. Pedagang gerabah | 17. Pedagang ayam potong&ikan laut | 23. Warung makan |
| 6. Pedagang roti&kue | 12. Pedagang alat pertanian | 18. Pedagang sembako | 24. Terminal pasar |
| | | | 25. Pasar Hewan |



Salah satu strategi yang diterapkan oleh para pedagang yaitu membiarkan para pembeli memilih produk roti dan kue yang diinginkan



Situasi pasar Ngawen ketika para pedagang baru menggelar barang dagangannya, tampak tempat pedagang Ibu Suweryati dan Ibu Sumarmi yang saling berhadapan



Pembeli sedang melakukan pengamatan terhadap produk roti atau kue mana yang akan dibeli



Setelah memilih roti dan kue yang diminati, pembeli melakukan transaksi dengan pedagang (Ibu Suweryati)



Pasar Ngawen tampak dari luar, ketika pagi menjelang pasar Ngawen akan mulai ramai di kunjungi oleh para pembeli



Pasar Ngawen tampak dari depan, dan para pengantar pembeli menunggu di luar pasar. Hal seperti ini terjadi setiap pasaran Pon, Wage, dan Legi